

“Las reglas del juego en los negocios las marca el cliente”

ENTREVISTA BERNARDO GUTIÉRREZ DE LA ROZA Consejero delegado de Ontier / El abogado insiste en que un bufete debe gestionarse como una empresa más que cumpla con las exigencias actuales de los clientes.

Laura Saiz. Madrid

Diez años han pasado desde que 2008 Ramón Hermsilla y Gutiérrez de la Roza se fusionaran, aunque fue cuatro años más tarde cuando adoptaron el nombre de Ontier. Desde entonces, el objetivo del bufete es operar como una empresa más de cualquier sector, un guión que no sólo han marcado sus dirigentes, sino también sus clientes.

No en vano, Bernardo Gutiérrez de la Roza, consejero delegado de Ontier, lo tiene claro y reconoce que “hoy en día las reglas del juego en los negocios las marca el cliente, que exige inmediatez, flexibilidad y un sistema de honorarios alineado con su forma de trabajar”.

Estas exigencias, a su juicio, no cuadran bien con el sistema tradicional en el que se organizan los despachos de abogados, que exigen que una misma persona sea buen profesional, buen gestor y buen accionista, una combinación que ve prácticamente imposible de cumplir. “Una empresa no debería diferenciarse de un despacho. Un bufete tiene que funcionar exclusivamente con criterios empresariales”, subraya.

Esta presión por adaptar el modelo de negocio no sólo viene impuesta por los clientes, sino también por el propio sector legal, que no ha parado de crecer en nuestro país durante los últimos años con la llegada de nuevas firmas.

“España es un foco increíble de atracción de prestadores de servicios”, señala Gutiérrez de la Roza, que acaba de asumir las competencias de la presidencia internacional del bufete que ostentaba Adolfo Suárez Illana, que ha decidido dejar Ontier para dedicarse en exclusiva a la nueva Fundación Concordia y Libertad.

El consejero delegado de Ontier confirma que los nuevos bufetes –y los que están por llegar– vienen atraídos, a su vez, por el enorme interés de los inversores extranjeros



FUNCIONES Socio fundador y actual consejero delegado de Ontier, Bernardo Gutiérrez de la Roza ha asumido nuevas funciones en el despacho, ya que la representación internacional de la firma correrá a su cargo tras la salida de Adolfo Suárez Illana.

en hacer negocios en España, ya sea por el propio peso de la economía de nuestro país como por ser una clara puerta de entrada a Latinoamérica.

Los últimos vaivenes de la economía en nuestro país motivados por ciertas decisiones políticas y la permanente inestabilidad en Cataluña, sin embargo, son razones suficientes, según el consejero delegado de Ontier, para replantear estrategias comerciales, pero no para frenar el interés por España como destino de inversiones internacionales.

Y es que, a su juicio, “una empresa tiene que vivir con gobiernos de izquierdas, de derechas y de centro, así como en situaciones de crisis y bonanza económica”. Por eso, Ontier planteó un plan de internacionalización muy agresivo, que le ha llevado a estar

“La seguridad jurídica es la base fundamental en los negocios y mucho más a nivel internacional”

“Los ingleses no van a permitir quedarse sin el negocio de ser el gran centro mundial de resolución de conflictos”

“Los despachos de abogados estamos recibiendo muchas lecciones de los nuevos ‘Millennials’”

presente en 14 países: “Si hay crisis aquí, hay que buscar otros mercados”.

Precisamente, gracias a esta mentalidad y atraídos por la importancia de la City en el sector legal, el despacho de origen español decidió trasladar su sede social corporativa a Londres, donde creó un *hólding* para controlar los despachos en los países donde está presente y facilitar el acceso a nuevos mercados.

Brexit

Sin embargo, el anuncio del Brexit, que Bernardo Gutiérrez de la Roza califica como “mala noticia”, tiene en jaque al bufete, que, no obstante, espera poder mantener su sede en la capital británica. Pero con un acuerdo sobre la mesa entre Reino Unido y la Unión Europea “habrá que leer la letra pequeña”, ya que aún está

por ver, por ejemplo, el futuro tratamiento fiscal de las empresas multinacionales.

Lo que sí que tiene claro el consejero delegado de Ontier es que Reino Unido peleará por no perder el atractivo de la City como centro de arbitraje internacional: “Los ingleses no van a permitir quedarse sin el negocio de ser el gran centro mundial de resolución de conflictos”.

No en vano, se trata de un enclave en el que confían las empresas que buscan “un marco legislativo moderno y fiable en el que la resolución se cumpla y se ejecute”.

Y es que no hay duda de que “la seguridad jurídica es la base fundamental en los negocios y mucho más en los negocios internacionales”, por lo que, si no se pierde esa vitola de seguridad, Madrid, Fráncfort o París tendrán difícil robar a Londres todo el protagonismo como centro financiero principal de Europa. Eso sí, augura que en un mundo tan competitivo como el actual, esas ciudades, entre otras, lucharán por hacerse con parte del negocio.

También muy competitivo es el panorama jurídico en España, donde Bernardo Gutiérrez de la Roza ve con mucha fuerza tanto a las *Big Four* como a los despachos internacionales, cuyo sistema de gestión y agilidad en la respuesta están haciendo que ganen un hueco importante en el mercado.

Por este motivo, considera que el esfuerzo de los bufetes de origen español debe ser aún más intenso. Apoyarse en la innovación es fundamental para continuar creciendo, pero también en las nuevas generaciones de letrados que traen ideas frescas a una industria tradicionalmente muy conservadora. “Los despachos de abogados estamos recibiendo muchas lecciones de los nuevos *Millennials*”, afirma Bernardo Gutiérrez de la Roza, que destaca su capacidad de hacer las cosas de manera diferente.

DATOS ESTADÍSTICOS

Los tribunales resolvieron más de 1,2 millones de asuntos en el tercer trimestre

Expansión. Madrid

Los tribunales españoles resolvieron entre los meses de julio y septiembre de 2018 más de 1,2 millones de asuntos, un 2,4% más que en el mismo periodo del año anterior, según ha informado el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ). Asimismo, las comunidades autónomas con mayor tasa de litigiosidad en este tercer trimestre han sido Canarias, Baleares y Andalucía, indica el órgano de gobierno de los jueces en un comunicado.

El análisis estadístico sobre la situación de los órganos judiciales en el tercer trimestre de 2018 revela que en este periodo los juzgados y tribunales de toda España concluyeron un total de 1.209.693 asuntos, según recoge *Europa Press*. Si bien, al final del trimestre quedaron en trámite 2.564.824 procedimientos, lo que supone un aumento del 9,8% con respecto al mismo espacio temporal del año anterior.

Por otro lado, también se vio un incremento del número de litigios que ingresaron en el conjunto de los órganos judiciales del territorio nacional: un total de 1.339.337 asuntos, un 0,7% más que en el tercer trimestre de 2017. Así, si se analiza por separado cada una de las jurisdicciones, se observa que tanto el número de asuntos ingresados como de resueltos han aumentado en todas ellas, menos en la jurisdicción penal.

Litigiosidad

La tasa de litigiosidad en el conjunto del Estado fue de 28,7 asuntos por cada 1.000 habitantes. Las comunidades autónomas que han mostrado una tasa superior a la media nacional han sido Islas Canarias (con 38,3 asuntos por cada 1.000 habitantes); Islas Baleares (con 32,8); Andalucía (con 32,7); Asturias (con 29,9); Cantabria (con 29,8); y Comunidad Valenciana (con 29,2). Por el contrario, las comunidades con tasa de litigiosidad más baja fueron La Rioja (19,5), País Vasco (20,38) y Navarra (21,37).